SESSION 2006

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

ASSISTANT DE GESTION DE PME PMI

GESTION ADMINISTRATIVE, COMPTABLE ET COMMERCIALE

Coefficient : 5
Durée : 6 heures

Matériel autorisé :

Calculatrice de poche à fonctionnement autonome sans imprimante et sans dispositif de communication externe. (Circulaire n° 99 186 du 16/11/1999).

Aucun document autorisé.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

Le sujet comporte 21 pages, numérotées de 1 à 21.

Code sujet : APGAC-P1

BLEU ARDOISE
LES SCHISTES DU MONDE

COMPOSITION DU CAS

Présentation du cas
Dossier 1 : CONCEPTION D'UN PLAN DE COMMUNICATION
Dossier 2 : LANCEMENT D'UN NOUVEAU PRODUIT
Dossier 3 : RECRUTEMENT D'UN NOUVEL ASSISTANT DE GESTION

Recommandations importantes

Chaque dossier peut être traité d'une manière indépendante. Cependant, le candidat ne doit pas négliger l'ordre dans lequel les dossiers sont présentés. Le respect de cet ordre permet de mieux s'imprégner du sujet. Le candidat devra en outre faire preuve de discernement afin de repérer dans les documents annexés l'essentiel de l'accessoire.

L'étude de cas constitue un tout, et à ce titre, elle devra comporter une introduction et une conclusion générales.

Enfin, il est rappelé au candidat qu'il ne doit en aucun cas faire figurer ou apparaître son nom dans la copie. En l'absence de précision dans le sujet, l'assistant de gestion de PME-PMI sera madame, mademoiselle ou monsieur X.

Les différentes tâches qui sont confiées au candidat ou à la candidate apparaissent en caractères gras et en italique dans chaque dossier, dans la forme ici retenue pour ce paragraphe.

BARÈME INDICATIF

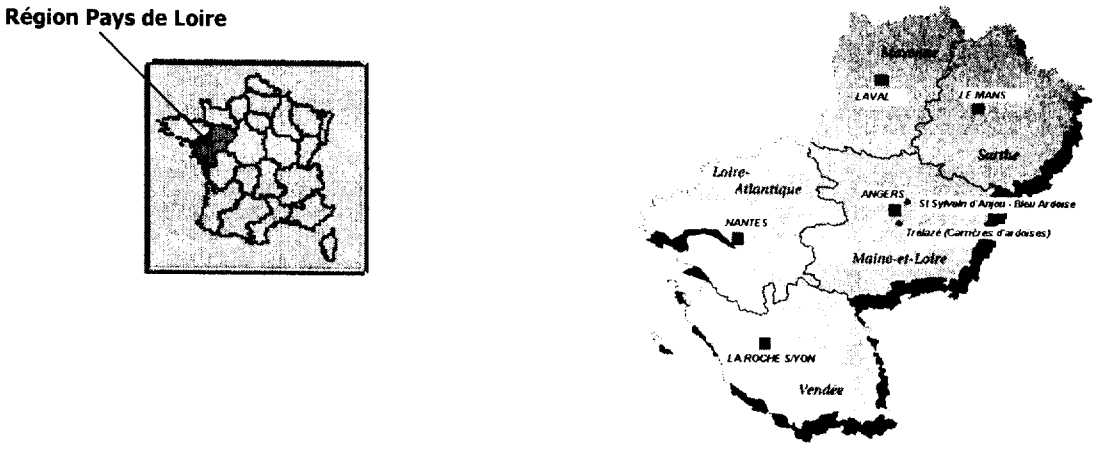
DOSSIER 1 : 25 points
DOSSIER 2 : 25 points
DOSSIER 3 : 40 points
Introduction/Conclusion : 10 points

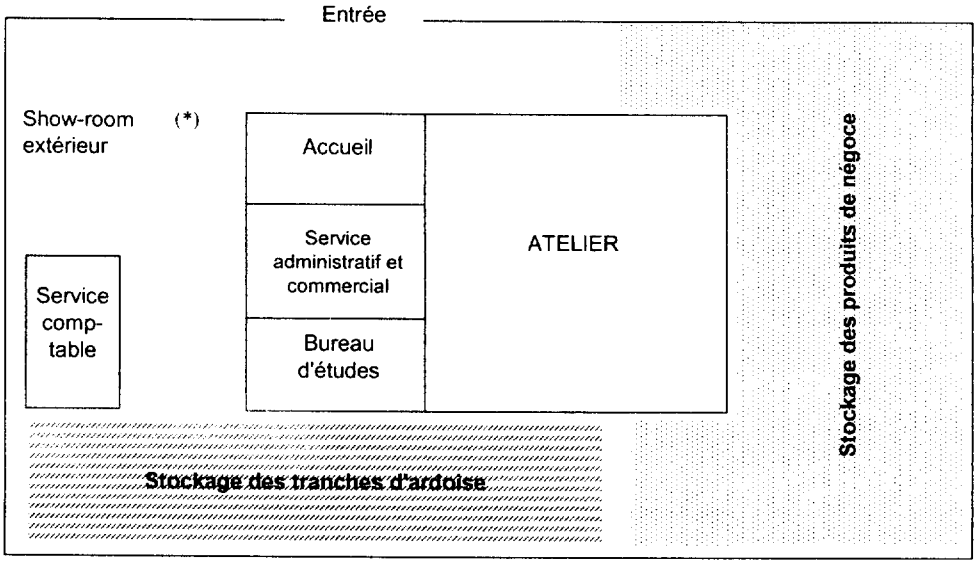
PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

♦ FICHE D'IDENTITÉ

Dénomination :	BLEU ARDOISE
Siège social :	7 avenue des Carreaux 49480 Saint- Sylvain- d 'Anjou
Téléphone :	02.41.25.12.41
Télécopie :	02.41.25.12.61
Courriel :	bleu.ardoise@wanadoo.fr
Site Web :	www.bleu-ardoise.fr
Statut juridique :	Société à responsabilité limitée
Capital :	200 970 €
Gérant :	Jean Claude HOUTIN
Date de rachat :	Juin 2003
Effectif :	11 salariés

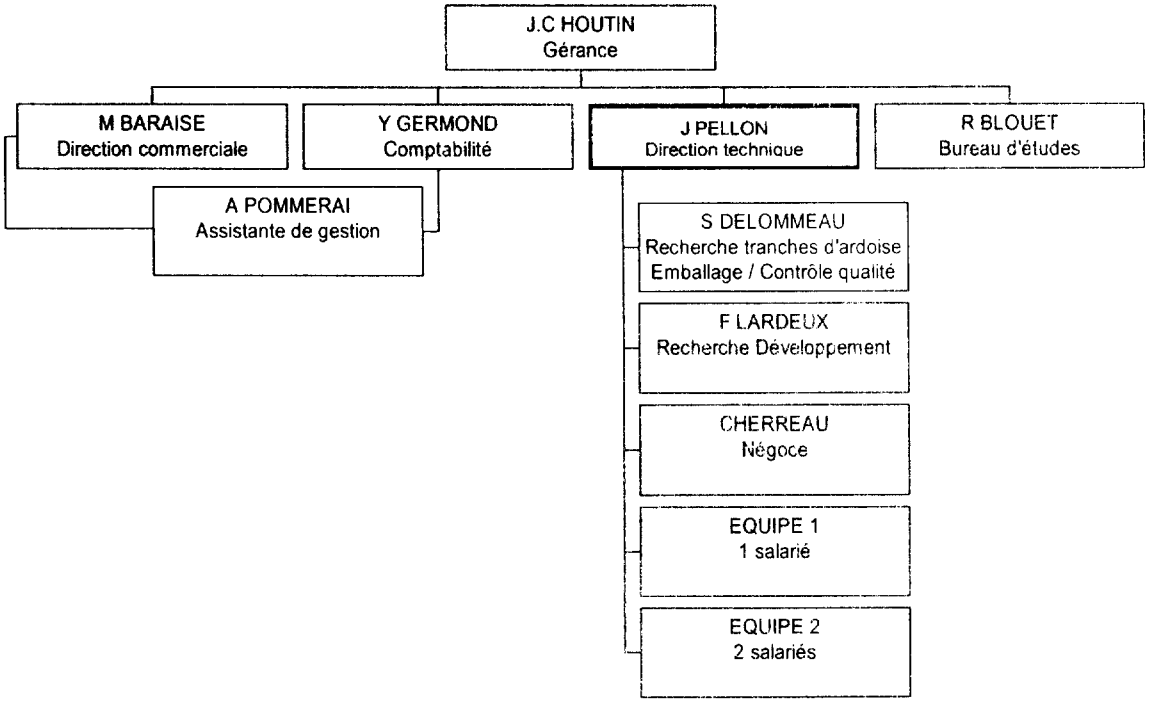
♦ L'IMPLANTATION GÉOGRAPHIQUE





(*) Salle d'exposition

♦ L'ORGANISATION



♦ LE MÉTIER

La société BLEU ARDOISE est spécialisée dans la transformation de tranches d'ardoise en provenance de carrières implantées dans différents pays. La transformation de cette matière première permet d'obtenir des produits de finition haut de gamme de décoration intérieure (plans de travail de cuisine) et extérieure (mobiliers de jardin et urbains).

Cette activité de transformation, appelée façonnage, consiste à :

- choisir les tranches d'ardoise : Monsieur DELOMMEAU est seul habilité à sélectionner les tranches d'ardoise à travailler, grâce à son précieux savoir-faire,
- débiter les tranches (découpage grossier),
- façonner les découpes pour obtenir des produits finis,

} en recourant à des machines et matériels à commandes numériques

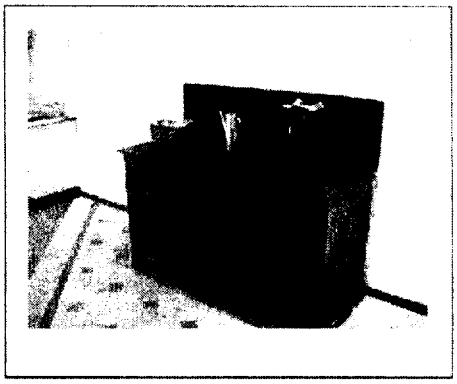
- soigner la finition des produits (polissage, huilage ...) : ce processus est exclusivement manuel.

♦ LES PRODUITS

A l'issue de la transformation, BLEU ARDOISE décline des produits :

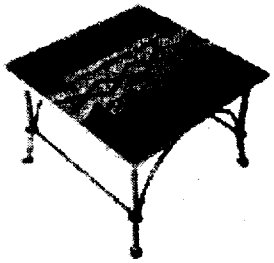
DÉCORATION INTÉRIEURE

Salles de bains
- Plans de toilette en ardoise
- Bacs à douche en ardoise

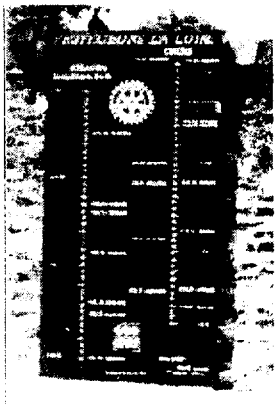


Cuisine
- Plans de travail en ardoise
- Éviers en ardoise

DÉCORATION EXTÉRIEURE



Mobiliers de jardin
- Tables
- Cadrans solaires
- Fontaines



Mobiliers urbains
- Bancs
- Bacs à fleurs
- Signalétique (plaques de rues, plaques commémoratives et panneaux divers)

De plus, BLEU ARDOISE peut répondre à toute demande de création originale : par exemple, trophée pour le festival "Premiers Plans" d'Angers (événement cinématographique européen).

♦ LES CLIENTS

Ce sont pour 95 % des professionnels tels que, les cuisinistes et banistes [1] haut de gamme, pour la décoration intérieure, les paysagistes et les urbanistes pour la décoration extérieure.

♦ ORIENTATION STRATÉGIQUE

En 2003, date de rachat de l'entreprise, JC HOUTIN et son équipe ont choisi de recentrer l'activité sur les produits de façonnage haut de gamme de décoration intérieure. Au cours de l'année 2005, l'entreprise a atteint son seuil de rentabilité par la conjugaison de deux phénomènes : l'impact du travail technique et commercial de l'entreprise et l'effet "très tendance" de l' ardoise dans la décoration.
Elle peut donc aujourd'hui diversifier sa stratégie et poursuivre la valorisation :

- des produits de façonnage haut de gamme de décoration intérieure,
- des rebus du façonnage (ensemble des découpes et déchets d'ardoise) pour proposer des produits de négoce de décoration extérieure (tels que poteaux, piquets, dalles ... en ardoise).

VOTRE MISSION

Vous êtes stagiaire pour six semaines (mi-mars à fin mai 2006) auprès de messieurs BARAISE et PELLON.

Pour mener à bien vos travaux, ils vous remettent différents documents que vous trouverez en annexe.

ANNEXES 1, 2 & 3 : Tarifs d'insertion publicitaire
ANNEXE 4 : Définition des échelles d'efficacité
ANNEXE 5 : Typologie des demandes d'informations des professionnels
ANNEXE 6 : Procédure de fabrication - Éléments de calcul
ANNEXE 7 : Calcul du coût unitaire du sac ou du "big bag" de paillettes **(à rendre avec la copie)**
ANNEXE 8 : Marge bénéficiaire appliquée en fonction du canal de distribution sur le produit PAILLETTE
ANNEXE 9 : Coupon-réponse joint à la lettre de vente
ANNEXE 10 : Argumentaire de vente : Produit : "La Paillette d'ardoise"
ANNEXE 11 : Le Contrat "Nouvelles Embauches"
ANNEXE 12 : Extrait de *La revue fiduciaire* du 02/09/2005
ANNEXE 13 : Extrait de l'entretien avec monsieur PELLON
ANNEXE 14 : Extrait du Livre de paie du mois d'avril 2006
ANNEXE 15 : Extrait du Plan de comptes de l'entreprise

[1] Baniste : spécialiste de salle de bain

DOSSIER 1 : CONCEPTION D'UN PLAN DE COMMUNICATION

BLEU ARDOISE souhaite, pour la première fois, valoriser ses produits haut de gamme (plans de cuisine et plans de toilette) par le biais d'encarts publicitaires dans les magazines généralistes et spécifiques les plus diffusés auprès des professionnels (cuisinistes et banistes haut de gamme). Sur les conseils de son agence publicitaire, monsieur BARAISE souhaite que la publicité paraisse au moins deux fois.

La maquette de l'encart publicitaire d'un format d'un quart de page en quadrichromie a été mise en forme par l'agence publicitaire partenaire. Vous disposez des tarifs publicitaires de trois supports.

Monsieur BARAISE vous demande de comparer les différentes offres publicitaires, afin de retenir la plus pertinente. Il faut tenir compte du budget alloué : 9 500 € H.T. et des données suivantes : coût de la prestation, échelle de puissance et échelle d'économie.

1.1. Présentez dans un tableau synthétique l'étude comparative des différents supports et concluez brièvement.

La campagne publicitaire dans la presse va générer une forte demande d'informations des professionnels cuisinistes et banistes haut de gamme, et, par effet d'impact, d'autres catégories de professionnels. Ces professionnels ont fréquemment recours aux nouvelles technologies de l'information et de la communication.

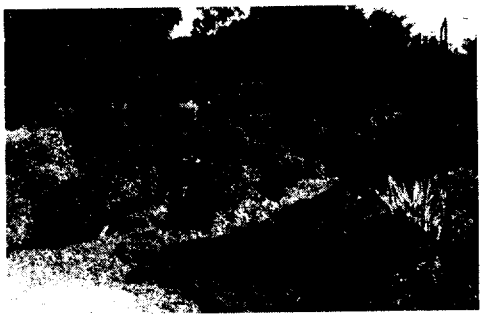
C'est pourquoi BLEU ARDOISE souhaite développer son site "WEB" de présentation par l'ajout d'un formulaire en ligne. Ce formulaire doit permettre de collecter des informations mercatiques relatives à l'identification de l'internaute et à la nature de sa demande (toutes les demandes possibles devront être envisagées).

1.2. Établissez la maquette du formulaire qui sera mis en ligne.

DOSSIER 2 : LANCEMENT D'UN NOUVEAU PRODUIT

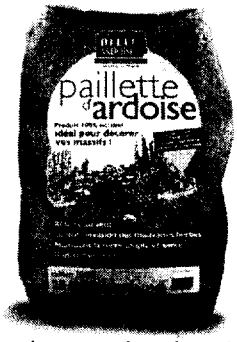
Dans le cadre de sa politique de valorisation des rebus, BLEU ARDOISE souhaite lancer un nouveau produit : "la paillette d'ardoise".

La paillette est obtenue à partir du concassage (opération de broyage) des déchets d'ardoise et se présente sous la forme de petites écorces. Elle habille les parterres de fleurs, espaces verts, bacs à fleurs, etc...



Paillettes d'ardoise
"Big Bag" de 500 kg

Paillettes d'ardoise
Sac de 25 kg



Afin de commercialiser ce produit, monsieur BARAISE vous demande de simuler le prix de vente hors taxes d'un sac de 25 kg et d'un "Big Bag" de 500 kg de paillettes d'ardoise en fonction du canal de distribution.

2.1. Calculez le coût unitaire du produit paillette d'ardoise pour les conditionnements suivants : un sac de 25 kg et un "big bag" de 500 kg (arrondir les calculs à 3 décimales).

2.2. Calculez le prix de vente hors taxes en fonction des canaux de distribution.

Pour faire découvrir le nouveau produit "La paillette d'ardoise" aux paysagistes, monsieur BARAISE décide de les convier à un cocktail. L'opération aura lieu le vendredi 9 juin à partir de 17 heures dans l'espace show-room (*) extérieur de BLEU ARDOISE.

Un publipostage par voie postale permettra d'inviter les quatre mille paysagistes du Grand-Ouest du fichier prospects. La réalisation du coupon réponse et du dépliant qui accompagnent la lettre personnalisée est confiée à l'imprimeur partenaire. La lettre d'invitation personnalisée doit valoriser l'image de l'entreprise et présenter une sélection des avantages du produit. De plus, un échantillon gratuit du produit sera proposé aux paysagistes dans le cadre d'un rendez-vous avec un commercial.

2.3. Rédigez la lettre d'invitation personnalisée.

(*) Salle d'exposition.

DOSSIER 3 : RECRUTEMENT D'UN NOUVEL ASSISTANT DE GESTION

Le développement de l'activité de l'entreprise induit une évolution du poste d'assistant de gestion pourvu par Aurélie POMMERAI vers un poste de commercial pour étoffer la force de vente jusqu'ici réservée à monsieur BARAISE.

Monsieur HOUTIN s'interroge sur l'opportunité d'embaucher un nouveau salarié, en Contrat "Nouvelles Embauches" (CNE) qu'il avoue ne pas bien connaître, plutôt qu'en contrat à durée indéterminée.

Il vous demande de lui adresser par courriel (jc.houtin@wanadoo.fr), car il s'absente de l'entreprise le reste de la semaine, une note de synthèse regroupant les modalités du CNE, son intérêt pour l'employeur et pour le salarié, sans oublier le coût pour l'entreprise. De plus, monsieur HOUTIN, confronté à la nécessité de remplacer monsieur CHERREAU qui va partir en congé formation pendant six mois, vous demande si le CNE peut être utilisé dans ce cadre là et si le contrat pourrait être rompu au bout de deux mois en cas de baisse d'activité.

3.1. Rédigez ce courriel et la note qui l'accompagne (d'une trentaine de lignes maximum).

Monsieur HOUTIN est vivement intéressé par ce type de contrat. Il envisage de fixer la rémunération mensuelle brut du remplacement à 1430 €. Cependant, il aimerait évaluer le coût d'une rupture au bout de deux mois en cas de sous activité.

3.2. Dans la perspective d'une rupture de ce CNE au bout de deux mois, déterminez quel serait le coût supplémentaire spécifique supporté par l'entreprise.

Monsieur HOUTIN opte finalement pour ce type de contrat. Il devient donc urgent de procéder à ce recrutement par l'intermédiaire du support de la presse régionale.

3.3. Rédigez l'annonce de recrutement à faire paraître.

En attendant que le nouvel assistant prenne ses fonctions, vous êtes chargé de la comptabilisation de la paie du mois d'avril concernant les trois salariés cadres de l'entreprise.

3.4. Enregistrez dans les journaux de l'entreprise les écritures relatives à une partie de la paye du mois d'avril à partir du livre de paie. Les salaires ont été mis en paiement le 30 avril et les charges sociales afférentes seront réglées le 15 mai.

ANNEXE 1 : TARIF D'INSERTION PUBLICITAIRE

Cuisines et bains

Rédaction et publicité
155 avenue de Paris
94807 Villejuif

QUELQUES CARACTÉRISTIQUES / DIFFUSION ET LECTORAT DEMANDÉS

Parutions bimestrielles : janvier, mars, mai, juillet, septembre et novembre de chaque année.
Tirage : 75 000 exemplaires imprimés en moyenne pour 2005.
Diffusion : 72 369 exemplaires vendus en moyenne pour 2005.

Lectorat constitué majoritairement de particuliers en phase imminente d'achat.
Le nombre de lecteurs est supérieur au nombre de revues vendues (...)
Lectorat également composé de professionnels qui à travers CUISINES & BAINS se tiennent informés des nouveautés puis des attentes et tendances de leurs clients.
On considère que 19% du lectorat sont des professionnels cuisinistes et banistes qui consultent la revue. (Les professionnels représentent la majorité des abonnés et les annonceurs reçoivent la revue gratuitement).

TARIF DE PUBLICITÉ HT.

EMPLACEMENTS STANDARDS			
ESPACE	**1 À 3 COULEURS**	**QUADRI**	**FORMAT**
DOUBLE PAGE	21 214 €	24 830 €	227 x 300 mm x 2 (après rogne)
1/1 PAGE	10 634€	12 415 €	227 x 300 mm (après rogne)
2/3 PAGE	7 509 €	8 786 €	131 x 270 mm
1/2 PAGE	5 936 €	6 968 €	200 x 132 mm (largeur) 97 x 270 mm (hauteur)
1/3 PAGE	4 526 €	5 268 €	62 x 270 mm
1/4 PAGE	3 428 €	3 985 €	97 x 132 mm (hauteur)

EMPLACEMENTS SPÉCIAUX		
EMPLACEMENT	**QUADRI**	**FORMAT**
2ème DE COUVERTURE EN DOUBLE PAGE	28 466 €	227 x 300 mm x 2 (après rogne)
2ème DE COUVERTURE	16 199 €	227 x 300 mm (après rogne)
3ème DE COUVERTURE	14 990 €	
4ème DE COUVERTURE	17 409 €	
FACE SOMMAIRE	14 381 €	200 x 270 mm

EXTRAIT DES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

1 Remise professionnelle pour un ordre transmis par un intermédiaire mandaté par l'annonceur (agence de publicité,...) : 15% sous réserve qu'il fournisse les fichiers sur supports de sauvegarde magnétiques et/ou optiques.

2. Dégressif (en fonction du nombre de parutions) :

2 parutions	- 5 %
3 parutions	- 10 %
4 parutions	- 15 %
+ de 4 parutions	- 20 %

3. Remise fidélité : 10 % aux annonceurs paraissant dans six numéros.
TVA : 19.6 %
Mode d'emploi : les remises s'appliquent dans l'ordre énoncé.
Autres informations : calendrier de dépôt de l'annonce : nous consulter.

ANNEXE 2 : TARIF D'INSERTION PUBLICITAIRE

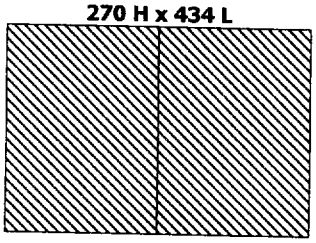
ART & DÉCORATION
LE MAGAZINE DE DÉCORATION PRÉFÉRÉ DES FRANÇAIS
Régie publicitaire option média
23 avenue Reille
75014 PARIS

25 % de PDM[1] des titres déco. (leader dont la diffusion progresse)
Art & Décorations est le premier magazine auquel on pense lorsqu'on pense maison
Nombre annuel de parutions : 9 en 2005
Diffusion : 290 876 ex pour 2005

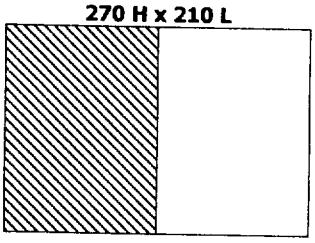
On considère que 15 % des lecteurs sont des professionnels cuisinistes et banistes
Profil de lectorat (extrait étude de lectorat)
63.3 % sont des femmes
58 % des lecteurs ont moins de 50 ans
72 % habitent en maison individuelle
84.3 % résident en province

TARIF HT QUADRI ÉDITION GÉNÉRALE

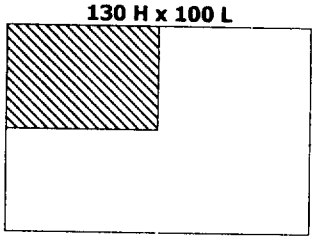
Double page
38 000 €
270 H x 434 L



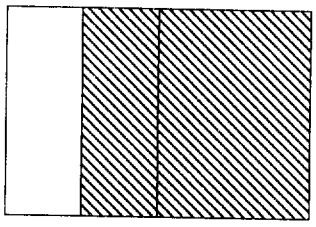
Simple page
20 000 €
270 H x 210 L



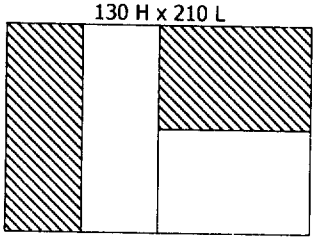
Quart de page
5 400 €
130 H x 100 L



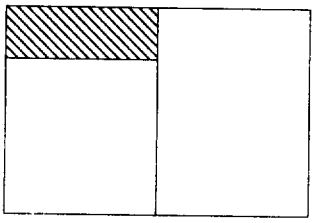
1 page + 1/2 page
30 000 €
300 H x 332 L



1/2 page
hauteur ou largeur
10 000 €
270 H x 100 L
130 H x 210 L



1/8 page
3150 €
60 H x 100 L



EMPLACEMENTS PREFERENTIELS	TARIF HT
Double d'ouverture	45 700
1ère ou 2ème double	43 500
Face sommaire	24 200
3ème de couverture	22 000
4ème de couverture	27 500
Carnets d'adresses	22 000

RENSEIGNEMENTS TECHNIQUES ET EXTRAIT DES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Dégressif (en fonction du volume acheté) :

De 6 300 à 10 300 € HT	- 6 %
De 10 300 à 14 300 € HT	- 8 %
De 14 300 à 50 300 € HT	- 10 %
De 50 300 à 80 300 € HT	- 12 %
Au delà de 80 300 € HT	Nous consulter

Remise fidélité : 4 %
Nouvel annonceur : 2 %
TVA : 19.6 %
Remettre un support numérique obligatoire
Autres informations : calendrier de dépôt de l'annonce : nous consulter.

(1) PDM : part de marché

ANNEXE 3 : TARIF D'INSERTION PUBLICITAIRE

ACTUA PRO

Matériaux, ouvrages, techniques

Revue mensuelle par abonnement et diffusée lors de salons
Réservée aux professionnels cuisinistes et banistes
12 n^{os} par an
Format revue en mm : 180 X 270
Diffusion : 13 000 exemplaires vendus en 2005.

TARIF DE PUBLICITÉ

Couvertures	2ème de couverture :	3 156 €
Format 180*270 mm	3ème de couverture :	3 156 €
	4ème de couverture :	5 116 €

ESPACES PUBLICITAIRES Prix HT en € de chaque insertion

		Quadri	Bicolore	Noir
Pleine page 180 x 270 Format utile 145 x 235	→ page	4 605 €	3 005 €	3 210 €
Demi-page	→ demi-page	2 445 €	1 705 €	1 825 €
Quart de page	→ quart de page	1 495 €	1 075 €	830 €

Tarifs dégressifs selon le nombre de parutions :

Supérieur à 2 : 10 %
Supérieur à 5 : 15 %
Supérieur à 10 : 20 %

Autres informations : les encarts sont fournis par l'annonceur. Nous consulter pour les modalités d'exécution et de fournitures.

Délai de remise des ordres : avant le 25 du mois précédent le mois de parution.

ACTUA PRO revue mensuelle éditée par la Sté Feux Foulloux
Siège social – rédaction – abonnement publicité : ZAC de Chassagne 69360 TARNAY
Tél. : 04 79 83 59 18 Fax : 04 27 42 61 93
E-mail :claude.dupont@actuapro.com

ANNEXE 4 : DÉFINITION DES ÉCHELLES D'EFFICACITÉ

Échelle de puissance : classement des supports observés en fonction de l'audience utile.

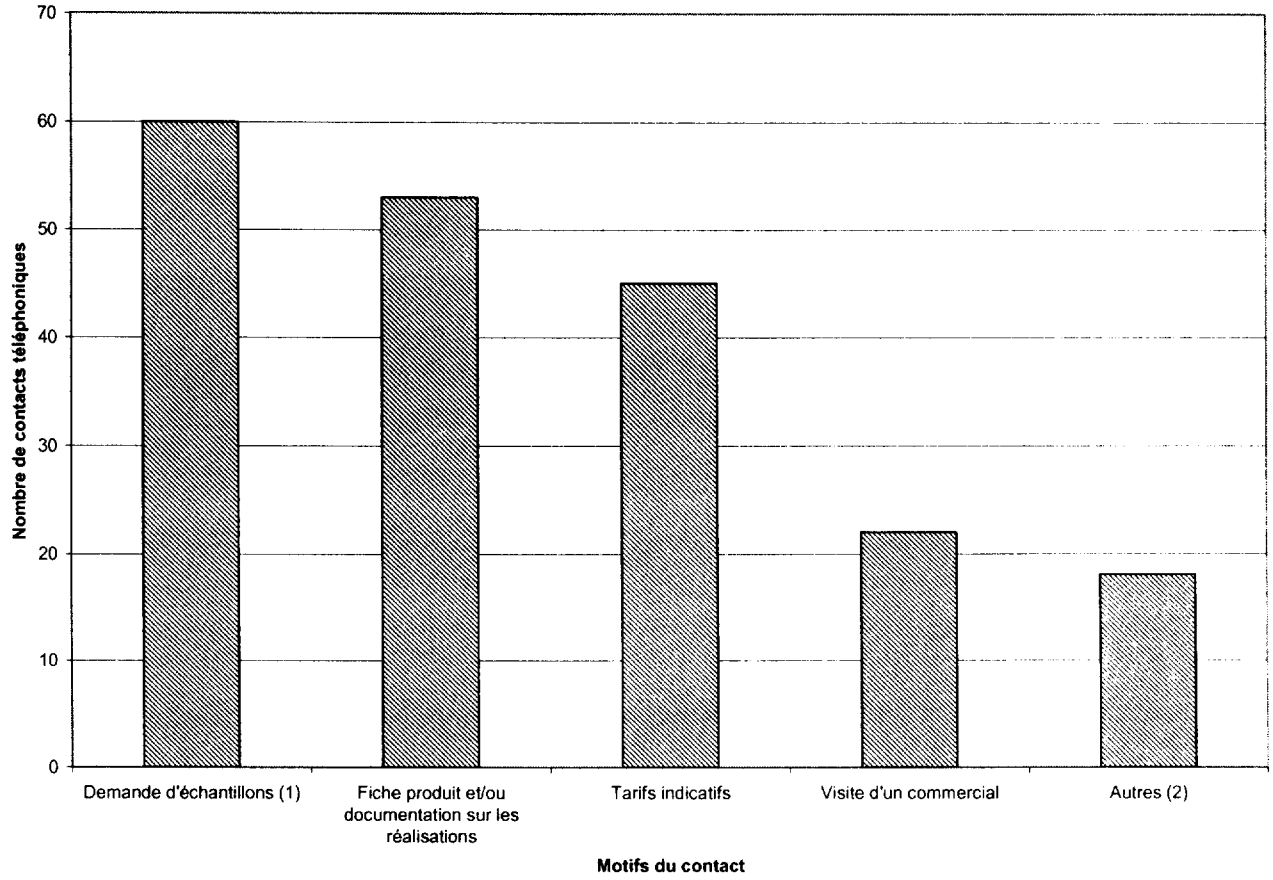
Audience utile = Audience totale du support x pourcentage de la population ciblée.

Pour simplifier les calculs, on considère que l'audience totale du support correspond au nombre d'exemplaires vendus.

Échelle d'économie : classement des supports par rapport au coût pour mille contacts utiles.

Coût aux mille lecteurs utiles= (coût des parutions d'encart publicitaire / audience utile) x 1000

ANNEXE 5 : TYPOLOGIE DES DEMANDES D'INFORMATIONS DES PROFESSIONNELS



(1) Demande d'échantillons : ce sont des plaquettes de carreaux d'ardoises différentes.

(2) Autres demandes : envoi de "book" (sur tout type de support), produit à échelle réduite, horaires d'ouverture, visite de l'entreprise, questions techniques ...

ANNEXE 6 : PROCÉDURE DE FABRICATION - ÉLÉMENTS DE CALCUL

Description du processus :

Les rebus de tranches d'ardoise sont déversés dans une broyeuse.

L'opération de broyage consiste à :

- concasser les rebus en petites écorces appelées paillettes
- ensacher celles-ci dans deux conditionnements : un sac de 25 kg ou un "big bag" de 500 kg.

Les investissements matériels générés par ce processus ont été réalisés par l'entreprise.

Même si le processus de broyage est automatisé, il nécessite une intervention humaine.

Au terme du processus de broyage, les sacs de paillettes de 25 kg sont enveloppés d'une housse afin de protéger le produit et faciliter son transport.

Matières premières :	Coût
Rebus de tranches d'ardoise :	24,00 € la tonne.
Sacs imprimés Bleu Ardoise de 25 kg :	273,00 € les mille sacs.
"Big Bag" de 500 kg :	258,50 € les cent "big bag".
Housse (1) :	5,44 € la pièce.

(1) Une housse permet d'envelopper 40 sacs de 25 kg de paillettes.

Temps de fabrication :

	Unité	Capacité		Coût horaire
		Sac de 25 kg	"Big Bag"	
Concassage	Heure	30 sacs / heure	3 "big bag" / heure	15,00 €
Ensachage	Heure	60 sacs / heure	12 "big bag" / heure	
Houssage	Heure	60 sacs / heure		

Charges fixes :

Les données chiffrées présentées correspondent à une activité mensuelle dite normale (type).

	Sacs de 25 kg	"Big bag"
Charges fixes :	14 460 €	12 500 €
Quantités fabriquées :	300 tonnes	500 tonnes

ANNEXE 7 : (À RENDRE AVEC LA COPIE)

Veuillez vérifier que vous êtes bien en possession de ce document.

ANNEXE 8 : MARGE BÉNÉFICIAIRE APPLIQUÉE EN FONCTION DU CANAL DE DISTRIBUTION SUR LE PRODUIT PAILLETTE

	Sacs de 25 kg	"Big bag" de 500 kg
Grande surface de bricolage	40 %	N.C. [1]
Négociants pour paysagistes	N.C.	50 %
Collectivités territoriales	N.C.	20 %
Vente directe	100 %	N.C.

(1) N.C. : non commercialisé

ANNEXE 9 : COUPON-RÉPONSE JOINT À LA LETTRE DE VENTE

COUPON RÉPONSE
A compléter et à nous retourner avant le **lundi 22/05/2006**

Dénomination de la société : .....
Nom et prénom du contact : .....
Fonction du contact : .....
Adresse : .....
.....
Code postal : .....Ville : .....
Tél. : .....Fax : .....
E-mail : .....

☐ Je suis intéressé(e) par votre offre et je souhaite recevoir un échantillon de produit paillette d'ardoise dans le cadre d'un rendez-vous commercial

☐ Je souhaite participer à un cocktail organisé le vendredi 09/06/2006

Conformément à la loi Informatique et Libertés, vous disposez d'un droit d'accès aux données vous concernant.
BLEU ARDOISE – 7 avenue des Carreaux – 49480 Saint- Sylvain- d'Anjou
Tél. : 02.41.25.12.41 - Fax : 02.41.25.12.61

ANNEXE 10: ARGUMENTAIRE DE VENTE : PRODUIT PAILLETTE D'ARDOISE

Caractéristiques	Avantages
La PA [1] occulte la lumière.	Limite l'invasion des mauvaises herbes
Mise en œuvre simple de la PA 1. Paysager votre espace 2. Répartir la paillette sur place 3. Mouiller au jet pour obtenir un parterre propre et net.	Facile à installer
Caractère typique, raffiné et noble de l'ardoise	Habille avec style
Nombreuses opportunités d'utilisation de la PA : - massifs - parterres de fleurs - pieds d'arbres - bacs à fleurs - mini jardins intérieurs - délimitation de bordure,...	Permet de laisser libre cours à votre imagination pour des propositions d'habillages décoratifs
La PA protège les végétaux de l'évaporation car la terre reste chaude et humide	Réduit la fréquence de l'arrosage
La PA maintient la terre souple et aérée	Facilite le travail de la terre (lors de la désinstallation de PA)
Les intempéries ne déplacent pas la paillette d'ardoise (vent, forte pluie) comparativement à l'utilisation des écorces de bois.	Résiste au vent
Les animaux grattent moins les couvertures minérales que les couvertures végétales	Limite les dommages des animaux donc l'entretien des espaces verts.
Ardoise concassée sans adjonction	Est un produit 100 % naturel
Déchet d'ardoise (chutes de tranches ou de blocs) La valorisation de ces déchets apporte une 2ème vie à l'ardoise	Correspond aux tendances de nouveaux modes de vie ("achat écologique et/ou responsable")
Plusieurs conditionnements de PA - sac de 25 kg - "big bag" de 500 kg - mise à disposition en vrac	Adaptée à la taille de vos projets Livrable aisément sur un chantier avec vos propres moyens de transport
La PA est disponible en 2 calibres (10/40 et 40/80)	Donne du rythme ou du mouvement à votre projet de décoration végétale à l'aide d'une gamme de granulométrie adaptée
Phase de lancement de PA (Produit lancé depuis fin 2005)	Apporte de la nouveauté dans les produits du jardin proposés
La PA offre des jeux de nuances colorées dans le jardin - lors de juxtaposition avec des minéraux clairs - lors d'association minérale et végétale	Permet des aménagements esthétiques et fantaisistes.
PH (Potentiel Hydrogène) neutre (PH = coefficient caractérisant l'état acide ou basique d'une solution)	N'entraîne pas de modification chimique de la terre
Prix plus élevé que l'écorce de bois mais surcoût gommé parce qu'il n'est pas utile de remettre de la PA chaque année.	Durabilité de la PA par rapport l' écorce de bois (pin)
Soutenu par un plan de communication (reportage dans les magazines de jardinage et de décoration) et référencement croissant en GSB (Grandes Surfaces de Bricolage)	Produit à la mode

(1) PA : Paillette d'ardoise

ANNEXE 11 - LE CONTRAT "NOUVELLES EMBAUCHES"

Extrait du site du ministère de l'emploi, de la cohésion sociale et du logement

Vous hésitez à recruter faute d'avoir une visibilité suffisante sur le potentiel de développement de votre marché, ou votre entreprise a des difficultés à absorber un surcroît d'activité. Le contrat nouvelles embauches est fait pour vous simplifier le recrutement. Alors, n'hésitez plus !

Qui est concerné ? Vous dirigez une entreprise de vingt salariés au plus et vous hésitez à embaucher, alors que votre activité immédiate vous le permettrait. Les raisons ? Vous n'êtes pas à l'abri d'un retournement du marché ou de difficultés soudaines (perte d'un client...). Vous pouvez donc, à tout moment, être obligé de réduire le nombre de vos salariés et vous appréhendez les problèmes à la fois juridiques et financiers que vous auriez à affronter. Pour le moment, vous préférez donc résoudre au cas par cas vos pics d'activité, en recourant à des contrats à durée déterminée ou au travail temporaire. Le contrat nouvelles embauches est fait pour les entreprises comme la vôtre : des très petites entreprises de vingt salariés au plus. Son objectif est de vous aider à recruter plus facilement.

Comment ça marche ? Un contrat à durée indéterminée, le contrat nouvelles embauches est une nouvelle catégorie de contrat à durée indéterminée (CDI). Vous devez l'établir par écrit. Il est soumis à toutes les prescriptions du Code du travail et des conventions collectives de votre secteur d'activité. Pendant les deux premières années, il obéit à des règles de rupture aménagées.

Une procédure de rupture simple et sûre : si votre entreprise rencontre des difficultés pendant les deux premières années, vous pouvez vous séparer de votre salarié. Il vous suffit de notifier à votre salarié la rupture du contrat par lettre recommandée AR. Contrairement aux CDI classiques, vous n'avez pas à motiver la rupture. C'est à réception de la lettre que le préavis commence à courir. Et c'est dès le préavis effectué et les indemnités versées que la rupture est effective. Si, du fait d'un nouveau pic d'activité, vous souhaitez conclure un nouveau contrat nouvelles embauches avec le même salarié, vous devez respecter un délai de trois mois à compter de la rupture du précédent contrat.

Les contreparties des salariés : le contrat nouvelles embauches ouvre à votre salarié un accès pérenne à l'entreprise, avec l'ensemble des droits individuels et collectifs.

En cas de rupture du contrat dans les deux premières années, le salarié bénéficie de garanties connues à l'avance :

- une période de préavis dont la durée progresse avec l'ancienneté. Le préavis est de deux semaines du deuxième au sixième mois de présence dans l'entreprise. Il passe ensuite à un mois ;

- une indemnité de rupture calculée en fonction de l'ancienneté : votre salarié perçoit, outre les sommes restant dues au titre des salaires et de l'indemnité de congés payés, une indemnité égale à 8 % du montant total de la rémunération brute due depuis la conclusion de son contrat. Cette indemnité n'est soumise ni à l'impôt sur le revenu ni aux cotisations sociales sauf en ce qui concerne les prélèvements liés à la CSG et à la CRDS (cotisations salariales) ;

- une allocation forfaitaire versée si votre salarié n'est pas pris en charge par l'assurance chômage, dès qu'il a travaillé quatre mois dans votre entreprise ;

- un accompagnement renforcé par le service public de l'emploi pour l'aider à retrouver un emploi, financé par une contribution de l'employeur de 2 % du montant total de la rémunération brute. Il peut bénéficier de la convention de reclassement personnalisé sous réserve de l'accord des partenaires sociaux.

Adresse du site : http://www.travail.gouv.fr/dossiers/contrat-nouvelles-embauches/

ANNEXE 12 - EXTRAIT DE *LA REVUE FIDUCIAIRE* DU 02/09/2005

Depuis le 4 août 2005, les entreprises de vingt salariés au plus peuvent conclure un nouveau type de contrat de travail, dénommé Contrat "Nouvelles Embauches" (CNE). Sa rupture est simplifiée pendant deux ans à compter de la date de sa signature.

Contrat à durée indéterminée
Le Contrat "Nouvelles Embauches" est un contrat à durée indéterminée relevant d'un régime spécifique uniquement pour sa rupture et ce, pendant les deux premières années de son exécution. (...)
Pour le reste les autres règles de droit du travail s'appliquent (Code du travail et accords collectifs applicables au secteur d'activité). Les formalités "classiques" d'embauche doivent aussi être respectées (procéder à la déclaration unique d'embauche, organiser la visite médicale d'embauche).

Une entreprise qui remplit les conditions requises peut conclure autant de CNE qu'elle le souhaite. Chaque conclusion d'un CNE doit néanmoins correspondre à une nouvelle embauche.

Le ministère indique aussi que le CNE peut être utilisé pour remplacer un salarié absent, à la condition, toutefois, que l'employeur envisage de garder le nouveau salarié au-delà du retour du salarié absent : en d'autres termes, il ne faut pas rompre le CNE en raison du retour du salarié remplacé.

Un CNE ne peut être conclu pour pourvoir des emplois à caractère saisonnier.

L'employeur qui rompt un CNE au cours des deux premières années ne peut pas en conclure un autre avec le même salarié avant un délai de trois mois.

Contrat obligatoirement écrit
Le CNE est obligatoirement écrit. En pratique l'employeur doit bien entendu préciser lors de la rédaction du contrat qu'il s'agit d'un CNE et inclure une clause rappelant les spécificités de sa rupture durant les deux premières années de son exécution.

Procédure simplifiée pendant deux ans
Employeur et salarié peuvent pendant les deux premières années du CNE rompre le contrat sans indiquer le motif dans la lettre de rupture et ce, suivant des modalités simplifiées.
A l'issue de la période de deux ans la rupture du CNE relève de nouveau de l'ensemble des règles de droit commun prescrites par le Code du travail pour la rupture d'un CDI.

Si l'employeur prend l'initiative de la rupture, sauf faute grave ou faute majeure, le salarié, présent dans l'entreprise depuis au moins un mois, a droit à un préavis commençant à courir à compter de la présentation de la lettre recommandée de notification de la rupture. La durée de ce préavis varie en fonction de l'ancienneté du salarié, elle est de :
- deux semaines, dans le cas d'un contrat conclu depuis moins de six mois,
- un mois dans le cas d'un contrat conclu depuis au moins six mois.

Coût de la rupture pendant les deux premières années
Lorsque l'employeur est à l'initiative de la rupture, il verse au salarié, sauf faute grave de ce dernier, au plus tard à la fin du préavis, **une indemnité spécifique de 8%** de la rémunération brute qui lui est due depuis la conclusion du CNE.
L'employeur verse à l'ASSEDIC une contribution qui s'élève à 2% de la rémunération brute (exonération totale de cotisations sociales parce que non assimilé à un complément de salaire) due au salarié éconduit depuis la conclusion du CNE.

A l'issue du CNE
Le salarié dont le contrat de travail a été rompu bénéficie d'une couverture renforcée du risque chômage. Les travailleurs involontairement privés d'emploi, recherchant un emploi et ayant été titulaires d'un CNE pendant quatre mois, dès lors qu'ils ne justifient pas de références de travail suffisantes pour être indemnisés au titre de l'assurance chômage, ont droit à une allocation forfaitaire d'un montant journalier de 16,40 € versée pendant un mois maximum, dans les trois mois qui suivent la fin du CNE.

ANNEXE 13 : EXTRAIT DE L'ENTRETIEN AVEC M. PELLON

Stagiaire : Vous m'avez chargé(e) de rédiger l'annonce de recrutement à paraître dans la presse régionale. Aviez-vous des recommandations sur la mise en forme de cette annonce ?

M. PELLON : Oui. D'après les devis en ma possession de la régie publicitaire du journal *OUEST FRANCE*, il serait préférable d'envisager une annonce de format 105/125 mm en monochrome.

Stagiaire : J'ai noté que le travail d'Aurélie se partage actuellement entre le suivi des commandes clients, la gestion des approvisionnements et l'organisation de la logistique (recherche et suivi des transporteurs).

M. PELLON : C'est exact ! Vous avez noté que nos fournisseurs d'ardoise sont français, mais aussi étrangers et qu'il faut communiquer avec eux en Anglais ou en Espagnol.

Stagiaire : Quelles sont vos exigences concernant le profil de ce poste d'assistant ?

M. PELLON : Je souhaite recruter un collaborateur de niveau Bac + 2, dont la formation est cohérente avec les missions du poste. Il serait souhaitable d'exiger une expérience professionnelle minimale.
S'agissant des qualités distinctives, ce collaborateur doit faire preuve d'initiative, d'autonomie, d'adaptation. Il doit présenter une bonne maîtrise de l'expression écrite et une communication orale efficace et pondérée ; tout ce qui a trait à la décoration doit faire partie de ses centres d'intérêts. Son sens de la présentation doit être en cohérence avec les exigences incombant à une mission d'accueil.

Stagiaire : Quelles modalités de recrutement dois-je préciser ?

M. PELLON : Vous indiquerez que les candidats doivent nous retourner un CV avec photo et lettre de motivation.
...
Vous n'oublierez pas d'évoquer la nature du contrat de travail, la fourchette de rémunération et les avantages divers : prime d'intéressement, chèques déjeuners.

Stagiaire : Quel sera le niveau de rémunération ?

M. PELLON : Dans un premier temps, nous envisageons une rémunération mensuelle brute de 1430 euros.

Stagiaire : J'ai constaté que la maîtrise de l'outil informatique est essentielle.

M. PELLON : Oui, en effet. Aurélie utilise régulièrement des logiciels de traitement de textes et de tableur ainsi que le logiciel SAGE de gestion commerciale. Elle gère aussi toute la messagerie électronique de l'entreprise et utilise ponctuellement un logiciel de PAO.

La stagiaire restitue sa prise de notes et monsieur Pellon conclut cet entretien par une dernière recommandation.

M. PELLON : Bien évidemment, vous veillerez à ce que cette annonce valorise l'image de notre entreprise.

ANNEXE 14 - EXTRAIT DU LIVRE DE PAIE DU MOIS D'AVRIL 2006

Matricule	NOM/PRÉNOM	EMPLOI	CADRE	Salaire brut
1	BARAISE	Direction commerciale	Oui	3 300,00
2	GERMOND	Comptabilité	Oui	2 700,00
3	PELLON	Direction technique	Oui	2 800,00
			TOTAL	8 800,00

	Cotisations salariales					Cotisations patronales					
Matricule	Brut	Urssaf	Assedic	Retraite cadre	Retraite non cadre	Urssaf	Assedic	retraite cadre	Retraite non cadre	(1)	Net à payer
1	3 300,00	500,28	79,20	99,00	103,29	937,20	143,55	140,58	148,50		2 518,23
2	2 700,00	409,32	64,80	81,00	84,51	766,80	117,45	115,02	121,50	400	1 660,37
3	2 800,00	424,48	67,20	84,00	87,64	795,20	121,80	118,44	126,00		2 136,68
TOTAL		1 334,08	211,20	264,00	275,44	2 499,20	382,80	374,04	396,00	400	6 315,28

(1) Acompte demandé par M. Germont le 21 avril 2006.

ANNEXE 15 : EXTRAIT DU PLAN DE COMPTES DE L'ENTREPRISE

N° compte	Intitulé du compte
421 100	Personnel – Rémunérations dues
425 000	Personnel - Avances et acomptes
427 100	Personnel – Oppositions
431 000	URSSAF
437 100	ASSEDIC
437 200	Caisse retraite cadre - AGIRC
437 300	Caisse retraite non cadre - ARRCO
512 110	Compte courant - Caisse d'Épargne
641 100	Rémunérations du personnel – Salaires
645 100	Cotisations à l'URSSAF
645 300	Cotisations aux caisses de retraite
645 400	Cotisations aux ASSEDIC

L'entreprise utilise les journaux divisionnaires suivants :

- le journal des achats
- le journal des ventes
- le journal de banque CAISSE ÉPARGNE
- le journal des opérations diverses
- et le journal "à nouveau".

CORRIGE

- **Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.**

BTS ASSISTANT DE GESTION DE PME -PMI

GESTION ADMINISTRATIVE COMPTABLE ET COMMERCIALE

BLEU ARDOISE - Session 2006

Proposition de corrigé

Introduction :

BLEU ARDOISE, SARL au capital de 200970 €, est spécialisée dans la transformation de tranches d'ardoises en produits haut de gamme de décoration intérieure (plans de travail de cuisine) et de décoration extérieure (mobiliers de jardin). Située à St Sylvain d'Anjou, cette entreprise emploie 11 salariés.
Pendant deux ans, BLEU ARDOISE s'est recentrée sur son savoir-faire (les produits façonnés), ce qui lui a permis de renouer avec une activité rentable.
Début 2006, BLEU ARDOISE met en place une nouvelle stratégie de croissance par la diversification de sa gamme : en valorisant les rebus du façonnage, elle envisage de commercialiser des produits de négoce de décoration extérieure.
Stagiaire pendant six semaines dans cette entreprise, je suis conduit (e) à réaliser différentes missions qui peuvent être classées comme suit :

- des missions d'assistance
  - préparer la prise de décision : choix d'un support média
- des missions de traitement de l'information
  - analyser : analyse d'une documentation juridique
  - produire des documents : concevoir un formulaire
  - calculer : calcul de coût de revient et simulation des prix de vente HT
- des missions de communication écrite :
  - rédaction d'une lettre commerciale, d'un courriel et d'une note de synthèse
  - présentation d'une annonce de recrutement.

Conclusion :

Pistes possibles par dossier :
Suite à l'opération de mercatique directe, BLEU ARDOISE peut envisager :
- de mettre en place un tableau de suivi du publipostage pour éventuellement faire une relance téléphonique
- de calculer la rentabilité du publipostage (coût/impact)...

Suite à la campagne publicitaire, il sera intéressant de mesurer l'efficacité du support choisi afin de définir un budget de communication pour l'année suivante.
Etc.

Estimation sur la stratégie produit de l'entreprise :
Le produit « paillette d'ardoise » va certainement connaître une phase de croissance rapide, car il correspond aux attentes actuelles des consommateurs (tendance au cocooning et démarche d'achat responsable)

DOSSIER 1 : CONCEPTION D'UN PLAN DE COMMUNICATION.

1.1 Étude comparative des différents supports et conclusions.

Contraintes : encart d'un format 1/4 de page en quadrichromie, nombre de parutions : 2, budget alloué : 9 500 € HT

TABLEAU COMPARATIF DES OFFRES DES SUPPORTS PRESSE

Critères comparatifs \ Fournisseurs		CUISINES ET BAINS 155 Avenue de Paris 94807 VILLEJUIF	ART&DECORATION 23 Avenue Reille 75014 PARIS	ACTUA PRO ZAC de Chassagne 69360 TARNAY
Coût de la prestation	Prix unitaire brut	3985	5 400	1 495
	Total brut HT	3985 *2 = 7 970	10 800	2 990
	Réductions	Remise professionnelle de 15% 7 970 * 0.15 = 1 195,50	Remise dégressive de 8% 10800*0.08 = 864	
		Remise dégressive de 5% 6 774,50 * 0.05 = 338,72	Remise nouvel annonceur de 2% 9 936 * 0.02 = 198,72	
	Coût HT	6 435,77	9 737,28	2 990
Classement sur le coût		**2**	**3**	**1**
Échelle de puissance	Audience totale	72 369	290 876	13 000
	% professionnels cuisinistes et banistes	19%	15%	100%
	Audience utile	72 369 * 0.19 = 13 750	290 876 * 0.15 = 43 631	13 000
Classement selon l'échelle de puissance		**2**	**1**	**3**
Échelle d'économie	Coût pour mille	(6435,77 / 13 750) * 1 000 = 468,05	(9737,28 / 43631) * 1 000 = 223,17	(2990 / 13000) * 1000 = 230
Classement selon l'échelle d'économie		**3**	**1**	**2**

Conclusions :

Le budget de communication étant de 9500 € HT, l'offre d'ART&DECORATION ne peut être retenue. Faire observer au dirigeant qu'un dépassement de 2,5 % du budget permet de toucher trois fois plus de lecteurs que l'une ou l'autre des propositions concurrentes.
L'échelle de puissance étant sensiblement identique entre CUISINES ET BAINS ET ACTUA PRO, nous pouvons raisonner sur les critères COÛT et ECHELLE d'ÉCONOMIE.
En analysant ces deux critères, l'offre d'ACTUA PRO est la plus intéressante.
Mais, nous pouvons constater que les offres d'ACTUA PRO et CUISINES ET BAINS s'élèvent au total à 9433,70 € HT. Tout en respectant le budget alloué, il serait donc intéressant de cumuler les deux offres. BLEU ARDOISE pourrait ainsi bénéficier de 2 parutions dans chaque support presse, soit au total 4 parutions et cibler à la fois un magazine généraliste et spécifique (Valoriser cette proposition hybride).

1.2 Formulaire en ligne.

7 Avenue des Carreaux
49480 St Sylvain d'Anjou

NOUS CONTACTER

CLIENT FIDÈLE : ☐ N° du client : NOUVEAU CLIENT : ☐

IDENTIFICATION DE VOTRE ENTREPRISE

Dénomination :

Nom et fonction du contact :

Adresse :

Code postal : Ville :

Pays :

Téléphone : Fax :

Mél :

Activités :

(cuisinistes et banistes, paysagistes, urbanistes, négociants pour paysagistes, grande surface de bricolage, collectivités territoriales)

SOURCE DE LA DEMANDE

☐ un mailing daté du ...

☐ une visite d'un commercial nom du commercial :

☐ une annonce publicitaire intitulé du magazine :

date de parution :

☐ un salon professionnel

☐ par relation

☐ autres, à préciser :

IDENTIFICATION DE VOTRE DEMANDE :

☐ Demande d'échantillons ☐ Tarifs indicatifs ☐ Autres

☐ Fiche produit et/ou documentation ☐ Visite d'un commercial

Vos questions, suggestions, observations éventuelles :

VALIDER

DOSSIER 2 : LANCEMENT D'UN NOUVEAU PRODUIT.

2.1 Calcul du coût unitaire du produit PAILLETTE.

Éléments	Sac 25 kg		Big bag 500 kg	
	Détail des calculs	Montant	Détail des calculs	Montant
Charges variables				
- Sac imprimé BA	273 / 1000	0,273		
- BIG BAG			258,50 / 100	2,585
- Housse	5,44 / 40	0,136		
- Ardoise	(24 / 1000) * 25	0,60	(24 / 1000) * 500	12,00
MOD				
- Concassage	15 / 30	0,5	15 / 3	5
- Ensachage	15 / 60	0,25	15 / 12	1,25
- Houssage	15 / 60	0,25		
Total coût variable =		2,009		20,835
Charges fixes :	300 Tonnes = 12 000 sacs de 25 kg 14 460/12 000 =	1,205	500 tonnes = 1 000 sacs de 500 kg 12 500/1 000 =	12,500
Total coût fixe =		1,205		12,500
Coût total =		3,214		33,335

2.2 Calcul des prix de vente HT.

	Sacs de 25 kg		Big bag de 500 kg	
	Détail	PV HT		PV HT
Grande surface de bricolage	3,214 * 1,40	4,50		N.C
Négociants pour paysagistes		N.C	33,335 * 1,50	50,00
Collectivités territoriales		N.C	33,335 * 1,20	40,00
Vente directe	3,214 * 2	6,43		N.C

2.3 Lettre de vente.

" TITRE" "DÉNOMINATION SOCIALE"
"ADRESSE"
"CODE POSTAL" "VILLE"

Avec la paillette d'ardoise, la déco s'invite au jardin !

P.J. : 1 dépliant, 1 coupon-réponse

le 20/04/2006

"TITRE",

Vous souhaitez proposer une touche de caractère et un grain de créativité dans l'aménagement des espaces extérieurs de vos clients ?

BLEU ARDOISE, implantée au cœur de l'Anjou, est spécialisée dans le façonnage de l'ardoise destinée à personnaliser des aménagements intérieurs et/ou extérieurs.

Pour vous aider à développer des projets de décoration extérieure originaux, **BLEU ARDOISE** vous propose la **PAILLETTE D'ARDOISE.**

La paillette d'ardoise :

- permet d'habiller massifs, parterres, bacs à fleurs, pieds d'arbre,....avec style
- facilite le travail des jardiniers à l'installation et à l'entretien : résiste au vent, limite l'invasion des mauvaises herbes, réduit la fréquence de l'arrosage
- invite à toute fantaisie décorative : jeux de couleurs, jeux de calibres,..
- correspond à une tendance de nouveau mode de vie : produit 100% naturel, obtenu par recyclage.

Venez découvrir quelques applications de notre produit dans notre show-room extérieur à l'occasion du cocktail organisé le vendredi 09 juin 2006 à partir de 17 heures.

Si le produit vous séduit, vous pouvez commander un échantillon gratuit livrable dans le cadre d'un rendez-vous avec un commercial.

Nous vous remercions de retourner le coupon-réponse ci-joint afin de confirmer votre participation au cocktail et votre demande d'échantillon

Décorativement vôtre.

Mickäel BARAISE

BLEU ARDOISE - 7 Avenue des Carreaux - 49480 St sylvain d'Anjou
Tél. : 02/41/25/12/41 - Fax : 02/41/25/12/61
Site Web : www.bleu-ardoise.fr mèl : bleu.ardoise@wanadoo.fr

DOSSIER 3 : RECRUTEMENT D'UN NOUVEL ASSISTANT DE GESTION

3.1. Rédiger le courriel

De : bleu.ardoise@wanadoo.fr

A : jc.houtin@wanadoo.fr

Objet : Informations sur le CNE

Monsieur,

Vous m'avez demandé d'étudier la documentation juridique concernant le contrat nouvelles embauches.
Je vous adresse en pièce jointe mon étude, et je reste à votre disposition pour toute précision complémentaire.
Respectueusement,

Le stagiaire assistant de gestion

Note synthétique (en pièce jointe):

BLEU ARDOISE
Le Stagiaire

St Sylvain d'Anjou,
le 17 mars 2006

A l'attention de M. HOUTIN

Note de synthèse relative au contrat "Nouvelles embauches"

Sources : La revue fiduciaire du 02/09/05 et Extrait du site du ministère de l'emploi, de la cohésion sociale et du logement.
L'analyse de la documentation juridique permettra de préciser les modalités du contrat "nouvelles embauches" dans une première partie, puis de définir dans une seconde quels sont les avantages pour les deux parties et le coût pour l'entreprise.

Les modalités d'utilisation
- concerne les entreprises de 20 salariés au plus,
- le CNE est un CDI soumis aux règles du code du travail et aux conventions collectives
- il doit être écrit, une clause doit rappeler les spécificités (rupture au cours des deux premières années)
- Il peut être rompu à tout moment par les deux parties, au cours des deux premières années dites "période de consolidation", il faut alors notifier au salarié la rupture du contrat par lettre recommandée avec avis de réception, mais contrairement au CDI classique, la rupture n'a pas à être motivée.
- le préavis commence à courir dès la réception de la lettre. Le préavis varie avec l'ancienneté du salarié dans l'entreprise : aucun préavis au cours du 1° mois ; 2 semaines de préavis pour une ancienneté comprise entre 2 et 6 mois ; 1 mois de préavis au-delà de 6 mois.
- la rupture est effective dès que le préavis est effectué et les indemnités versées
- un délai de trois mois doit être respecté pour conclure un nouveau CNE avec le même salarié.

Intérêts pour les deux parties et coût pour l'entreprise
Pour l'employeur, il vise à faciliter le recrutement et donne une souplesse pour faire face aux problèmes juridiques et financiers liés à une nouvelle embauche.

Pour l'employé, en cas de rupture à l'initiative de l'employeur, il percevra :
- de la part de l'employeur, une indemnité spécifique de 8 % du montant total de la rémunération brute due depuis la conclusion du contrat (exonérée de toutes cotisations sociales et d'IR) ;
- de la part de l'Assédic, une allocation forfaitaire de 16,40 € par jour pendant un mois, est versée au salarié non encore titulaire de droits à l'allocation chômage traditionnelle et qui a passé au moins 4 mois dans l'entreprise en CNE.
Pour être complet, il faut préciser que l'employeur, dans le cas d'une rupture du CNE, devra verser en plus 2 % de la rémunération brute totale perçue par le salarié à l'Assédic (contribution exonérée de toute cotisation car non assimilée à un complément de rémunération).

Enfin pour répondre à votre interrogation, le CNE peut être utilisé pour remplacer un salarié absent, mais à la condition de conserver le nouvel embauché au retour du salarié remplacé. Il est possible de rompre le contrat au bout de deux mois en cas de sous activité.

Le stagiaire

3.2 Coût supplémentaire dans le cas d'une rupture de contrat :

L'indemnité de rupture n'est due qu'à la condition stricte que la rupture du contrat soit à l'initiative de l'employeur.

Rupture de contrat nouvelle embauche :

Salaire brut (1 430 €) x 2 (mois) x 10 % (8 % + 2 %) = 286,00 €

A verser au salarié (8 %) soit 228,80 €

A verser aux Assedic (2 %) soit 57,20 €

3.3 Annonce de recrutement :

Dynamique et innovante, notre société située dans le centre du Maine et Loire, est spécialisée dans la transformation de l'ardoise en produits haut de gamme de décoration intérieure et extérieure. Notre croissance liée à la qualité de notre travail nous amène à recruter un :

ASSISTANT(E) DE GESTION

Vous assurerez en étroite collaboration avec le directeur commercial, notamment les missions suivantes :

- le suivi des commandes clients
- la gestion des approvisionnements
- l'organisation de la logistique.

Diplômé(e) du BTS Assistant de gestion PME/PMI, doté(e) d'une première expérience dans une fonction similaire, vous parlez couramment anglais (et espagnol apprécié) ; vous maîtrisez les nouvelles technologies de l'information et de la communication.
Vos qualités d'autonomie, de communication et de réactivité, votre sens de l'initiative vous permettent d'être l'interlocuteur privilégié de nos partenaires et de l'équipe dirigeante.
La connaissance des tendances de décoration serait un plus.

Poste contrat nouvelles embauches basé à St Sylvain d'Anjou.
Rémunération : entre 17 et 18 K€ + prime d'intéressement, chèques déjeuners.

Merci d'adresser votre candidature (CV, photo, lettre de motivation) à BLEU ARDOISE, 7 Avenue des Carreaux, 49480 St Sylvain d'Anjou.

3.5 Écritures de paie au journal :

Écritures dans le journal de la Caisse d'Épargne :

		20/04/2006		
425 000		Acomptes sur salaires	400,00	
	512 110	Caisse d' Épargne		
		Paiement acompte salaire avril M. Germont		
		30/04/2006		
421 100		Personnel rémunérations dues	6 715,28	
	425 000	Acomptes sur salaires		400,00
	512 110	Caisse d' Épargne		6 315,28
		Paiement salaires		
		15/05/2006		
431 000		URSSAF (1 334,08 + 2 499,20)	3 833,28	
437 100		ASSEDIC (211,20 + 382,80)	594,00	
437 200		C.R. Cadres (264 + 374,04)	638,04	
437 300		CR Non cadres (275,44 + 396)	671,44	
	512 110	C/C Caisse d' épargne		5 736,76
		Paiement cotisations sur salaires des cadres avril 2006		
		30/04/2006		
641 100		Rémunérations du personnel	8 800,00	
	421 100	Personnel, rémunérations dues		8 800,00
		Salaires bruts avril		
		30/04/2006		
421 100		Personnel, rémunérations dues	2 084,72	
	431 000	URSSAF		1 334,08
	437 100	ASSEDIC		211,20
	437 200	C.R. Cadres		264,00
	437 300	CR Non cadres		275,44
		Parts salariales		
		30/04/2006		
645 100		Cotisations URSSAF	2 499,20	
645 300		Cotisations C.R	770,04	
645 400		Cotisations ASSEDIC	382,80	
	431 000	URSSAF		2 499,20
	437 100	ASSEDIC		382,80
	437 200	C.R. Cadres		374,04
	437 300	CR Non cadres		396,00
		Parts salariales		